

Дело Америки - делать дело

Михель Гофман

Отцы-пилигримы в начале 17 века строили на американском континенте новое общество в предвидении того, что в новой стране с ее огромными ресурсами, принадлежащими тем, кто способен их осваивать, человек в процессе труда возродит в себе естественные качества, данные ему Богом, и избавится от пороков Старого Света. В Новом Свете полная свобода от государства и общественных предрассудков приведут к небывалому духовному росту.

Через несколько столетий, к 20-м годам прошлого века, идея духовного совершенствования трансформировалась в идею увеличения материальных богатств, и президент **Кальвин Кулидж** в 1925 году, дал новое определение целям Нового Света - «American business is business», дело Америки делать дело.

20-е годы прошлого века называли эпохой Процветания. Исчезла безработица, так как Америка поставляла в разрушенную войной Европу огромный объем своих товаров и получала дивиденды с военных займов европейским странам. Заработная плата американских работников была в несколько раз выше, чем у европейцев. Те же, кто был вовлечен в бизнес, в деловую игру, вкладывал деньги в акции, получали небывалые прежде прибыли. Причем количество внезапно разбогатевших исчислялось уже не тысячами, как в прежние времена, а сотнями тысяч. В борьбу за богатство включились многие слои населения.

На первых этапах развития индустриального производства основная масса населения пассивно принимала свою роль как работников, создававших богатства для нескольких сотен «капитанов индустрии». После Первой мировой войны с подъемом американской экономики деловая активность населения резко возросла, появилось множество возможностей, так как расширялся спрос на разнообразные промышленные товары. Увеличивалось количество претендентов, новых предпринимателей и конкурентная борьба стала приобретать все более острые формы.

Не только в США, но и на старом континенте, правда, не с такой интенсивностью, также шел рост экономики. В каждой стране экономическая динамика имела свои особые формы, свое идеологическое обоснование, связанное с национальными традициями, национальной историей и политическим устройством.

На Западе этот процесс проходил в столкновении экономических интересов различных классов. В Советской же России, это была борьба за власть, так как только принадлежность к ее вертикали давала монополию немногим на владение общенациональным богатством.

В 20-е годы все виды и формы общественных отношений стали восприни-

маться как борьба. Политические лозунги этого времени: советские - «Борьба с классовым врагом», «Борьба с пережитками», «Борьба за повышение труда», «Борьба за высокий урожай», американские - «Конкурентная борьба», «Борьба с бедностью», «Борьба с преступностью». «Моя борьба», так называл свою программную книгу **Адольф Гитлер**.

В тоталитарных Германии и России политика и экономика были полностью починены государству, конкуренция в экономике была отменена, результаты труда получало и распределяло государство, поэтому население «боролось» не за свои интересы, а за цели, поставленные политической номенклатурой. В США, в условиях экономической демократии, в борьбу за индивидуальное богатство были втянуты все классы, поэтому она отличалась от других стран небывалой в истории широтой и интенсивностью.

Теория борьбы всех против всех была сформулирована еще в 17 веке английским философом **Джоном Локком**, его краткая фраза «каждый сам за себя», - стала квинтэссенцией жизненных постулатов капиталистической эпохи.

В 19 веке **Дарвин** перевел философские и политические идеи Локка на язык науки о человеке, антропологии. В его категориях человек - высшее животное в животном царстве, находящееся в постоянной борьбе за выживание, в которой побеждает сильнейший. Человек произошел от обезьяны, он часть природы, а в природе не существует души, только «воля к жизни». Теория Дарвина обосновала и оправдала борьбу за материальные богатства, конкуренцию, как главную силу эволюции и прогресса. Конкуренция приводит к власти сильных, и только они способны изменять и совершенствовать общество.

Точнее и откровеннее Дарвина и Локка о жизни, как борьбе всех против всех, говорил **Ницше**, который считал, что общество может развиваться только благодаря ставке на сильных, сочувствие к слабым разрушают сами основы жизни, лишает общество динамики, а эксплуатация слабых сильными естественная, органическая функция природы.

Идеи Ницше были дискредитированы в общественном мнении тем фактом, что его имя и его философия были взяты на вооружение фашистской пропагандой, но в практике экономической демократии на принципах, провозглашенных Ницше, строятся многие формы общественных отношений.

Американский экономист Грэм Самнер писал в середине 19 века: «У нас есть только две альтернативы – свобода конкуренции, в которой побеждают сильнейшие, что приведет к выживанию всего лучшего и уничтожению худшего, или отсутствие свободы и победа худшего над лучшим».

Ал Дунлап, президент **Sunbeam Corporation**, компании, занимающейся высокими технологиями, не философ, он человек практики, а практика подтверждает идеи, высказанные в 19 веке: «Для того, чтобы индустрия была конкурентоспособной, она не должна быть озабочена судьбами людей. Индустрия – это не церковь, школа, колледж или филантропический фонд».

Альтернативой конкуренции было сохранение статус-кво христианских нравственных норм, т.е. осуждение борьбы между людьми за улучшение своей

жизни, социальная и экономическая пассивность и сохранение многовековой традиции освященной авторитетом церкви - разделение общества на немногочисленную элиту и основную массу населения живущую в вековой нищете. Конкуренция же дает каждому возможность стать победителем, и, хотя, большинство потерпят поражение, в процессе конкуренции будут созданы такие богатства каких не знала человеческая история, и часть этих богатств получают и побежденные.

Для того, чтобы конкуренция была эффективной, общество должно распрощаться с традиционной христианской этикой «все люди - братья».

Материальное богатство создает не мораль, оно возникает в процессе ожесточенной конкурентной борьбы. Если соблюдать библейскую заповедь о всеобщем братстве, то нужно отдать значительную часть созданных ценностей слабым, неимущим, больным, неспособным участвовать в процессе производства, что неизбежно приведет замедлению экономического роста.

Те же, кто неприспособлен к условиям, в которые ставит работника индустриальное производство, должны быть выброшены из игры, они становятся излишним, тормозящим движение балластом - это неизбежная плата за материальное процветание всего остального общества.

Протестантизм, из которого вырос капитализм, видел в конкурентной борьбе, в которой побеждает сильнейший, божественное предначертание - победитель получает право на вход в царствие небесное. «Победитель (в конкурентной борьбе) получает не только богатство, он получает билет в рай», - писал **Алексис Токвиль** о слиянии морали протестантизма с моралью бизнеса.

Джон Морган, создатель банковской системы Америки, был одним из победителей. Он был человеком глубоко религиозным, на свои средства строил церкви и выступал в них с воскресными проповедями. В одной из бесед с прихожанами он произнес одну из наиболее известных своих сентенций: «Я ничего не должен обществу. Свои деньги я получил от Бога». Моргана недаром называли бароном-грабителем, он сделал свои деньги на финансовых махинациях, оставив своих партнеров по бизнесу нищими, и получил свой «билет в рай».

Марк Твен, имея в виду великого финансиста Моргана, писал об источнике его богатств: «Это деньги ленивых, неудачников и невежд, которые ему доверились».

Перед началом Гражданской войны Морган купил 5 тысяч сломанных ружей, хранившихся в арсенале нью-йоркского гарнизона, по \$3 за штуку, и продал их по \$22 в Виржинии, где тогда шли активные военные действия и армии Севера срочно требовалось оружие. Одним росчерком пера он «заработал» около четверти миллиона долларов. Когда выяснились детали этой сделки, тогда Морган и произнес в свою защиту ставшей знаменитой фразу: «Свои деньги я получил от Бога».

Свои деньги Морган получил от государства, отдавшего ему часть доходов всего общества, и это не единственный, но наиболее емкий источник, на базе которого создаются богатства крупными корпорациями и организациями.

Так было во времена Моргана, также это происходит и сегодня. Правда, барон-грабитель Морган был осужден общественным мнением. Сегодня же в этой сфере произошел значительный прогресс, передача общественных средств корпорациям узаконена.

Когда-то **Маркс** говорил о прибавочной стоимости, как главной причине концентрации богатств в руках предпринимателей. В 20 веке экономическая наука выдвинула другой тезис - богатство является результатом использования новых машин, новой техники, новых методов производства. Бизнес организует труд многих людей, получающих средства к существованию, поэтому большая часть результатов их труда законно достается организатору, бизнесмену, участвующему в рискованной деловой игре.

В идеале бизнесмен заинтересован в удовлетворении спроса населения в любом продукте, который можно продать. Но общественное благополучие не может быть целью бизнесмена, его цель как можно быстрее разбогатеть, и, если бизнес не приносит ожидаемых дивидендов, он им просто не будет заниматься. Но прибыль он может получить лишь создавая материальные богатства для всего общества. Богатство создается в совместном интересе в результатах труда работника и бизнесмена.

Правда, американский экономист **Райт Милл** в своих работах утверждал, что сам по себе труд может дать средства к существованию, но не может принести богатство. Богатство не зарабатывается, а приобретается в результате эксплуатации, манипуляции капиталом и прямым обманом.

Экономика строится на принципе - «купи дешевле, продай дороже», поэтому успех бизнесмена прежде всего зависит от его умения продать что-то дороже, чем оно реально стоит, или заплатить дешевле за то, что стоит дороже. Этот фундаментальный принцип экономики изначально предполагает нарушение правил честной игры и справедливого распределения доходов.

Разумеется, эффективность любого бизнеса также во многом зависит от использования новых машин, новых, более продуктивных технологий. Однако экономист **Торстейн Веблен** утверждал, что механизация делает бизнесмена богаче не столько за счет использования самих машин, сколько за счет приспособления работника к машине.

Работник сложнее машины, умнее машины, его творческий подход возмещает примитивность машины, что и делает бизнесмена богачом. Бизнесмен переводит человеческое богатство в богатство материальное, превращая работника в придаток к машине, а само общество в фабрику для производства все большего количества товаров.

Считается, что успех в бизнесе, прежде всего, зависит от таланта организатора, но, как говорил социолог **Райт Милл**, если десять человек ищут нефть и скупают участки земли в надежде обнаружить там нефть и находят нефть только один, это вовсе не означает, что он умнее или более трудолюбив, нежели остальные девять владельцев участков.

Милл не называл имен, но имел в виду **Джона Рокфеллера**, который купил на государственном аукционе огромные участки земли в Техасе. Вместе с ним в аукционе участвовали сотни других в надежде, что на их участках об-

наружится нефть. Но она была найдена только на участках, приобретенных Рокфеллером, который получил информацию о местах залегания нефти подкупив чиновников. Рокфеллер заплатил \$40 тыс. за участки, на которых была нефть на десятки миллионов долларов.

В конкурентной борьбе значительную роль играет также случайность, как, скажем, в конкуренции между золотоискателями. Одни находят самородки или золотую жилу, другие находят крупницы золота, которых достаточно только, чтобы прокормиться, или не находят ничего. Объем труда вложен одинаковый, а результаты отличаются как небо от земли.

Несправедливость системы очевидна, однако она принимается подавляющим большинством, так как в США бизнес рассматривается не как столкновение классовых интересов, а как азартная игра интересов индивидуальных. Практически почти каждый американец в тот или иной период своей жизни создает какой-либо бизнес, поэтому психология и мотивация бизнеса ему не представляется, как европейцу, классово чуждой.

Если ему не повезло, ему некого винить, если он проиграл, значит, был плохо подготовлен к игре. Как и в любой игре, в игре свободного рынка есть победители и побежденные, и в глазах общества это не противоречит идее социальной справедливости.

«Бизнес – это спорт, где воля к победе, умение играть в команде приводят к успеху, который выражается уже не в очках и голах, а долларах. Умение play ball - играть мячом, фундамент успеха в бизнесе, который, собственно, и есть спорт», - говорит американский социолог Абель.

Разумеется, свободный рынок - это игра, но в спортивной игре существуют символические знаки победы, как, скажем, в футболе количество голов в ворота противника. Но те, кто в спортивной борьбе проиграл, не теряют средств к существованию. Проигрыш в бизнесе может привести к жизненной катастрофе, но в общественном мнении, которое воспринимает бизнес как спорт, это уже вне моральных норм, таковы правила игры, мораль - понятие из другой категории.

В США, с расширением возможностей участия населения в экономической игре, традиционная религиозная мораль постепенно уступала свое место новой морали экономического прогресса. В Советской России уничтожение старой, традиционной морали, претворялось в жизни наиболее наглядно, так как там проходила грандиозная ломка самих основ старой жизни.

«Новое лучше старого», провозглашали Советы, и это был лозунг всех развивающихся индустриальных стран. Отказ от старого, дискредитация традиций, необходимость ускоренного развития,- и Советский Союз следовал той же логике, что и весь цивилизованный мир.

Старые формы жизни, нормы морали в политике, экономике и повседневных отношениях должны были уступить свое место новым формам и нормам. Принцип индустриального прогресса «лес рубят – щепки летят», в нем нет места морали или сочувствия к «щепкам».

Соединенные Штаты не нуждались в идейном обосновании этого принципа,

стремление к новому и пренебрежение к старому, к традициям, было естественной чертой цивилизации Нового Света. Опыт старшего поколения не имел ценности в глазах поколения нового, и «пережитки прошлого», т.е. нормы религиозной этики, в Соединенных Штатах умирали естественной смертью. В Советском Союзе для борьбы с «пережитками» был создан огромный репрессивный аппарат.

Для западного мира не только мораль, но и идея индивидуального предпринимательства, создававшего богатства в первый период индустриального развития, также превратилась в пережиток на новом этапе развития капитализма. Индивидуальный бизнес не мог удовлетворить разрастающийся рынок, это могли сделать только крупные организации, корпорации.

Только организации способны создавать сложные инфраструктуры, без которых невозможен рост экономики во всем ее объеме, а они действенны лишь при централизации управления и контроля. Хотя принято считать, что основой экономики является конкуренция, но она эффективна лишь на первоначальном этапе развития какой-либо новой формы индустрии; для существующих, высоко организованных индустрий, конкуренция разрушительна.

В начале 20 века, когда уже были созданы огромные экономические конгломераты, корпорации, Джон Рокфеллер произнес свою пророческую фразу: «Индивидуализм в экономике должен умереть». Его кампания, **Standard Oil**, захватив почти весь нефтяной бизнес у множества мелких производителей, значительно повысила качество нефтяных продуктов и снизила цену с 60 центов до 10 центов за галлон.

Преимущество корпораций перед индивидуальным бизнесом стало очевидным. Однако процесс концентрации экономической власти, поглощение мелких бизнесов, небольших кампаний и корпораций огромными синдикатами, занял несколько десятилетий.

Россия же не имела развитых традиций индивидуального предпринимательства, и советское государство с момента своего основания было единственной корпорацией, владевшей всей экономикой страны. Советское государство, как единственная корпорация, однако, было неспособно гибко реагировать на изменения в технологической и общественной сфере тем более, что его главной задачей было удержание и увеличение своей власти.

В Соединенных Штатах государство - лишь одна из корпораций, самая мощная, рядом с которой и вместе с которой, сотни корпораций создают широкую горизонтальную систему взаимосвязей, регулирующую конфликт интересов, т.е. конкуренцию. Это плановое хозяйство, утратившее многие черты «чистого капитализма», становится все ближе к советской модели. Разница лишь в том, что является движущим мотором экономики.

Экономику Советской России на Западе называли «государственным капитализмом», где государство обладало всей экономической властью. Экономику в США - «корпоративным социализмом», где корпорациям принадлежит вся экономическая власть.

Капиталистическая система предполагает, что общество работает на интересы капитала, в системе социалистической (общественной) капитал работа-

ет в интересах всего общества. Америка сумела соединить капитализм и социализм в единое целое, в той или иной степени сбалансировав интересы капитала и общества в целом.

Америка прошла большой путь от «дикого капитализма» 19 века. Наиболее яркой формой его проявления была Великая депрессия, когда вскрылись «язвы» системы. С приходом к власти «социалиста» **Франклина Рузвельта** началось строительство новой социальной и экономической структуры, в которой государство приобрело контроль над эксцессами свободного рынка.

Рузвельт, увеличив подоходный налог на корпорации до 80%, создал программы пенсионного обеспечения, пособий по безработице, грантов на образование, т.е. создал социалистическую систему, параллельную капиталистической.

Сегодня европейские страны Англия, Франция, Скандинавия вполне обоснованно называют свою систему социалистической, так как государство, защищая интересы всего общества, активно вмешивается в экономический процесс и ограничивает права мощных экономических сил, корпораций, т.е., тщательно следит за доминантой общественных интересов над интересами индивидуальными.

В США же, со времен отцов-основателей, государство всегда вызывало и вызывает подозрение и страх перед возможной узурпацией государством политической власти, мощь которой опасна для экономических и гражданских свобод.

Но на современном этапе развития свободный рынок также становится угрозой для экономики и личных свобод. Бизнес - это игра с огромным уровнем риска, и имеет тенденцию оперировать на краю пропасти. Полная свобода рынка не один раз в прошлом неизбежно приводила экономику к последнему краю.

Логическая ступень развития экономики - переход к корпоративной форме, к концентрации управления и контроля конкуренции. Консолидация всех корпораций, государственной корпорации и сети экономических конгломератов, должна свести все виды власти в экономике в единое целое, в корпоративно-государственную систему.

В 1940 году существовало около 1000 крупных корпораций и несколько тысяч банков, в 2008 году осталось лишь 100 крупнейших индустриальных конгломератов, и две трети всей банковской системы принадлежат 50 банковским синдикатам. Эта тенденция должна привести к созданию единого центра контроля и, таким образом, свести уровень риска, обязательного качества деловой игры, к приемлемому уровню. К тому моменту, когда сотни мелких и крупных компаний пройдут через процесс консолидации, на рынке останется лишь несколько десятков гигантов, и конкуренция почти полностью исчезнет.

Сохранится лишь конкуренция за высокооплачиваемые работы внутри самих корпораций. То есть, будет создана система, подобная советской, выполняющая ту же задачу - полный, тотальный контроль экономики и работников. Эта тенденция чувствуется уже сегодня работниками крупных корпораций.

Кэйт Дженнингс, работавшая во многих крупнейших финансовых фирмах на Уолл-Стрите: «Когда вы входите в офис крупной корпорации, вы кожей чувствуете, что страх висит в воздухе. Здесь персональные досье на каждого, цензура, дезинформация и разнообразные формы слежки являются стандартной практикой также, как и в Советском Союзе. Наша система значительно отличается от советской - она имеет корпус, декорированный блистательными идеалами прославленной американской демократии, мотором же является все та же тотальная система контроля, отличающаяся от советской лишь по своим формам. Там была одна корпорация – государство, в нашей системе множество корпораций, но работают они по тому же принципу - принципу всемогущей бюрократической машины».

Кэйт Дженнингс, разумеется, имеет довольно абстрактное представление о советской бюрократической системе. Советская бюрократия, большей частью, была не эффективной, строилась не на научных разработках и отшлифованных практикой моделях, как американская, а на личных связях внутри номенклатурного аппарата, т.е. говоря современным языком, была коррумпирована. На Западе система формализации, бюрократизации общественных отношений, постоянно совершенствовалась, приспосабливаясь к национальным традициям, обычаям и потребностям общества.

В России же бюрократическая система, появившись лишь в начале 19 века, по своей сути никогда не менялась. Да и называлась она бюрократической лишь по недоразумению. Бюрократической системы в России никогда не было. Правила, инструкции, соблюдение формы в ней всегда были лишь декорацией, скрывающей беспредел своеволия чиновников, как это показывает литература 19 века в произведениях **Гоголя, Салтыкова-Щедрина, Сухово-Кобылина**. С таким же успехом опричнину **Ивана Грозного** можно назвать частью бюрократической системы своего времени.

Российская общественная мысль, как тогда, так и сегодня, обвиняет во всем власть. Но формализация норм жизни противоречит российскому миропониманию. Все отношения между людьми должны строиться на непосредственных чувствах, на глубоко личных, индивидуальных взаимосвязях. Поэтому попытки формализовать, бюрократизировать отношения, всегда наталкивались на яростное сопротивление всего общества, как верхов, так и низов. Недаром, наиболее употребляемым в России прилагательным к слову бюрократия, является «мертвящая», «бездушная». Но это не бюрократическая система, а потемкинская деревня, за фасадом которой по сей день бушуют человеческие страсти.

Немецкий философ и литературовед **Вальтер Шубарт**, в своей книге «Русские и Европа», изданной в 1939 году: «Европеец ищет порядка во всем – в самообладании, в господстве рассудка над эмоциями, он ищет его в государстве и в господстве авторитета. Русский же ищет противоположное, он склонен к отсутствию норм, вплоть до анархии. Западной любви к нормам у русских противостоит поразительная нормобоязнь».

Маркиз де Кюстин, посетивший Россию в период царствования **Николая I**: «Из актов произвола каждого частного лица возникает то, что принято здесь называть общественным порядком».

Общественный порядок Запада строился на принципе соблюдения формальной процедуры во всех сферах жизни. Отклонение от общепринятых норм, «произвол каждого частного лица», жестоко наказывалось, так как система, построенная на принципе унификации отношений, переставала функционировать.

Бесконтрольное выражение индивидуальных человеческих чувств и желаний, не принимающее в расчет интересы всего общества в целом, входя с ним в конфликт, нечто вроде свободного радикала в металлургии; свободный радикал разъедает металл ржавчиной, коррумпирует металл. Бюрократическая система поэтому заменяет индивидуальный подход анонимным, в котором гасятся не только многочисленные конфликты, возникающие при непосредственных, личностных контактах, но и конфликты классовые.

Современная бюрократическая машина Запада сумела сбалансировать интересы различных социальных групп, значительно уменьшить эксплуатацию работника, точно определила обязанности права и обязанности каждого гражданина. Благодаря регламентации всех сторон жизни был достигнут высокий уровень благосостояния и уважения к каждому, так как каждый является необходимой частью системы производства и потребления. Разумеется, она далека от идеалов человечности, ее «гуманизм» механистичен.

Тем не менее, современное технологическое общество не может позволить себе того пренебрежения к «человеческим ресурсам», которое существовало на первых этапах капиталистического развития. В те времена материальные ресурсы считались важнее ресурсов человеческих, и эксплуатация была откровенно бесчеловечной. Сегодня работник становится все более ценен в работе со сложными машинами и технологиями.

Не только физические условия труда, но и его психологическое состояние отражается на количестве и качестве продуктов, которые он производит. Поэтому эксплуатация приобретает с каждым десятилетием все более гуманные формы, однако, это не «любовь к людям» - это необходимость в упорядоченной работе сложной общественной структуры.

Корпорации предоставляют своим работникам кондиционированные помещения, удобную мебель, бесплатное кофе, печенье, фильтрованную воду, доставляют ланч из ближайшего **МакДоналдса**. Многие компании, такие как **Ford, Polaroid, Proctor&Gamble**, посылают своих работников на курсы «human potential», курсы повышения человеческого потенциала, проводимые корпорацией **NewAge**, где отрабатываются приемы эмоциональной адаптации ко все более усложняющимся требованиям производства. Это скрытая форма контроля поведения работников, одна из многих в системе психологической манипуляции.

По данным Американской ассоциации менеджмента 2006 года, 80% всех корпораций прослушивают и записывают телефонные разговоры работников, идет проверка их персональной электронной почты. Видеокамеры слежения устанавливаются не только в рабочих помещениях, но и в кафетериях и туалетах компаний.

В то же время судя по массовой прессе, классовые конфликты утратили остроту первой половины 20 века. Тогда в конфликте интересов корпораций и работников принимали активное участие профсоюзы, возглавлявшие рабочее движение и добившиеся введения многочисленных законов о защите труда.

Сегодня социальная несправедливость перестала быть темой яростных дебатов, проходивших еще недавно, в 50-70-е годы. Социальная мобильность, постоянные смены мест работы, характерные для индустрии сервиса, обслуживание, - становятся доминирующей индустрией постиндустриального общества, заглушают протест.

Динамика экономики не дает возможности устанавливать прочные связи между людьми, каждый работник существует в социальном вакууме, а в одиночку бороться с «организацией» он не может. Сегодня свои права работник должен защищать сам. Он, однако, не может противостоять организации, интересы которой защищают целые армии высококвалифицированных и высокооплачиваемых адвокатов, умеющих манипулировать законом в своих интересах, и в этой свободной конкуренции одиночки и организации, как всегда, выигрывает сильнейший.

Но и сами законы о труде сформулированы таким образом, что дают все преимущества работодателю. В 1886 году было принято законодательство давшее корпорациям те же гражданские права, что и отдельному индивиду. Права на участие в конкуренции у индивидуального предпринимателя и у корпораций с сотнями работников и огромным капиталом стали равными, а ущемление прав корпораций в глазах закона стало равноценным нарушению прав индивидуума в свободной экономической игре. Работник же корпорации не может иметь своих индивидуальных прав, так как они должны совпадать с правами корпорации, которая его эксплуатирует.

В 1994 году медицинская сестра подала в суд на госпиталь, который уволил ее за критическое замечание в адрес администрации. В разговоре с коллегой она осудила практику администрации, переводящей сестер из одного специализированного отделения в другое, что, по ее мнению, приводило к многочисленным ошибкам из-за незнания медицинского персонала одного отделения специфики работы другого. Коллега сообщила администрации о содержании разговора. Сестра была уволена. Формулировка причины увольнения - «отсутствие поддержки административным решениям руководства больницы».

Верховный суд США, куда обратилась уволенная медсестра, нашел причины увольнения вполне обоснованными: «Когда работник, получающий зарплату от организации, открыто выражает мнение, противоречащее мерам по эффективности организации, он может быть уволен». После увольнения сестра имела законное право выражать свое мнение свободно. Но где? Медсестра попала в черный список, закрывший перед ней двери всех больниц в стране.

Корпорации обладают не только огромной экономической властью, но и властью политической. Они не только могут игнорировать права своих работников, но, даже получая государственные субсидии, не несут никакой ответст-

венности за нарушение контракта с государством.

Авиаиндустрия после 11 сентября 2001 года объявила о необходимости финансовой поддержки государства, иначе будут уволены около сотни тысяч работников. Авиа компании получили государственные субсидии в размере 15 миллиардов долларов и уволили 115 тысяч работников.

Предполагается, что конкуренция между корпорациями проходит в борьбе за потребителя, за наиболее качественный продукт. Этот принцип был провозглашен в 18 веке **Адамом Смитом**. В конкурентной борьбе выигрывает тот, кто поставляет на рынок наиболее качественный продукт. Имя Адама Смита использует высокопарная демагогия крупных корпораций, но уровень качества любого товара, продукта, определяется экономической формулой, известной под названием «закон Грэма».

Дорогой высококачественный товар не может долго удержаться на рынке, его неизбежно вытесняет дешевый продукт, качество которого находится на самой низкой границе требований массового потребителя.

Адам Смит говорил о сельскохозяйственной стране, только вступавшей в индустриальную фазу развития. Но за 200 лет, прошедших со времен Адама Смита, экономическая жизнь в корне изменилась, основное поле экономики занимают не индивидуальные предприниматели, а корпорации, а у них другие цели.

Для современных корпораций конкурентная борьба проходит не столько в сфере приспособления к потребностям рынка, сколько в борьбе за государственные дотации, правительственные контракты, за субсидии на развитие производства, за уменьшение налогообложения и другие формы государственной поддержки.

Считается, что экономика построена на принципе индивидуального предпринимательства, и это так, если рассматривать крупные корпорации, как индивидуальных предпринимателей. Но малый бизнес, в котором работает большая часть населения, не может надеяться на государственную поддержку, он маневрирует на постоянно меняющемся рынке, где лишь 10% индивидуальных бизнесов доживают до первого года своего существования, и 5% до второго.

Но и в случае сохранения бизнеса на более длительное время, «независимый» предприниматель, если он не втянут в нелегальные операции, может надеяться только на минимальный доход. Чтобы удержаться на плаву, он использует большую часть своих доходов только для ведения бизнеса. Он сам устанавливает себе зарплату, и она часто ниже, чем у средних работников корпораций, а работает более интенсивно, с большей энергетической отдачей.

У него нет установленных часов работы, он служит своему бизнесу 24 часа в сутки, и поэтому чувствует себя свободным, ведь он не должен сидеть на работе с 9 до 5. Он экономически свободен, свободен в своем решении продолжать бизнес, приносящий минимальные доходы, или «уволить себя» и начать новое дело.

В корпоративной системе работник также свободен переходить из одной корпорации в другую. Реальной же свободой обладают только те, кто взобрался на верх социальной пирамиды, вошел в номенклатуру, внутри которой они полностью защищены, и выпасть из нее могут только в абсолютно экстремальной ситуации.

Крупнейшая энергетическая корпорация страны, Enron, в течении многих лет вкладывала многомиллионные средства в создание образа компании с чувством социальной ответственности. Лозунг кампании: «Лидеры нашей корпорации должны быть образцом служения обществу». После раскрытия многомиллиардной аферы, проведенной корпорацией, ограбившей сотни тысяч потребителей и акционеров, ее лидеры получили тюремные сроки от 10 до 15 лет за финансовые махинации.

У корпорации нет и не может быть ответственности перед всем обществом, но ее нет и у работника корпорации. Работник не несет никакой ответственности перед обществом, он, прежде всего, профессионал, и для него существует только ответственность перед своим работодателем, ответственность за конкретное дело, которое он делает.

В фильме «Мост через реку Квай» капитан Николсон, военный инженер, профессионал высокого класса, заключенный в японском лагере для английских военнопленных, с гордостью выполняет поставленную перед ним японцами задачу - построить мост в непроходимых джунглях, и выполняет то, что кажется невыполнимым. Во имя дела он не щадит ни себя, ни смертельно изможденных английских солдат.

Мост построен. Через него японцы перебросят воинские подразделения и технику и уничтожат форпосты английской армии, до существования моста бывшие для японцев недостижимыми. История капитана Николсона - это история истинного профессионала, но так, как это происходит в экстремальных условиях, впечатление шокирующее. В нормальных же условиях эта позиция не вызывает осуждения.

Героя фильма Risky Business «Рискованный бизнес», которого играет **Круз**, также можно назвать начинающим профессионалом. Он сын обеспеченных родителей, мечтающих о том, что их сын поступит в школу бизнеса Принстонского университета. Герой Круза в тот момент, когда родители отбыли в отпуск, устраивает в доме бордель для учеников школы, в которой сам учится, и проводит титаническую работу по созданию нового бизнеса, сексуального сервиса, действуя как истинный профессионал. Его антреприза оказывается чрезвычайно успешной благодаря исследованию запросов рынка, особенностей потребителя и деталей бухгалтерии.

Представитель Принстонского университета, появляющийся в доме родителей Круза, чтобы провести тестирование кандидата на учебу в престижной школе бизнеса, застаёт абитуриента в процессе деловой активности, и его эффективность настолько впечатляет вербовщика, что он без всяких сомнений вручает начинающему бизнесмену документ о приеме в университет.

В другом фильме Круза «Firm», герой, выпускник юридической школы, начинает работать в адвокатской конторе, обслуживающую мафию. Фирма по-

могает мафиозным боссам отмывать грязные деньги. Как говорит один из руководителей фирмы, наставник Круза - «being a tax lawyer has nothing to do with the law - it's a game», юрист не имеет ничего общего с законом, это азартная игра. Любой бизнес - это игра, а в игре существуют лишь правила. Мораль относится к другой категории, скажем, к филантропии, которая, впрочем, также является сегодня большим бизнесом.

Можно предположить, что фильм отражает современное падение морали адвокатской гильдии, но их мораль была на том же уровне и 100 лет назад. Рекламное объявление адвоката в аризонской газете конца 19 века: «Если вы под судом или судите кого-то, то я человек, который вам поможет. Если за вами числятся вымогательство, грабеж, намеренный поджог, за моей спиной вам нечего бояться. Я редко проигрываю. Из одиннадцати убийц я сумел оправдать девять. Приходите пораньше, и вы избежите ожидания в очереди».

Реклама юриста 19 века сегодня выглядит курьезом, за полтора века юристы научились цивилизованной форме привлечения клиентов. Откровенный цинизм сегодня осуждается, он нерентабелен, и, в то же время, происходит постепенное возвращение к самым циничным формам обмана во всем обществе.

Как говорят юристы, находящие лазейки в законодательстве для своих клиентов: «это, конечно, аморально, но вполне законно». Низшие классы, чувствуя себя обманутыми, ведь богатство элиты создается их минимально оплачиваемым трудом, также считают себя вправе нарушать закон, снисходительный к богатым. Низшие классы, нарушая закон, могут сказать: «это конечно незаконно, но вполне морально». Таким образом, все классы имеют оправдания, никто не верит в правила честной игры.

Правда, благодаря своему творческому подходу к закону, корпорации, организации получают сотни миллиардов долларов, а прямое, индивидуальное нарушение закона по стране в целом, приносит по статистике 2000 года не более \$6 миллиардов.

Корпорации тщательно следят за соблюдением престижного образа своих кампаний, блокируют всю негативную информацию, чем занимается специальный отдел «Damage control», а внутри корпорации не только ведут контроль над поведением сотрудников, но также занимаются воспитанием лояльности своих работников. У каждого должно быть ощущение, что судьба и благополучие корпорации есть и его судьба.

В Советской России лояльность по отношению к государству, к власти, формировалась на идее ответственности каждого перед другими, перед всем обществом. В условиях экономической демократии работник лоялен лишь по отношению к той компании, в которой он в данный момент работает. Ответственность он чувствует лишь перед своим работодателем-кормильцем, и ему нет дела до благополучия всего общества.

Компания может беспощадно эксплуатировать своего работника, но убеждает: «Все мы партнеры в одном бизнесе», т.е., все вместе мы противостоям всему остальному обществу.

Для того, чтобы создать у работников ощущение их значимости внутри корпорации, менеджмент дает новые названия различных профессий. Продавцы и коммивояжеры становятся sales representatives, customer consultants, операторы и диспетчеры - management engineers, руководители отделов получают звания вице-президентов. Количество вице-президентов в некоторых компаниях достигает нескольких десятков.

Название должности, однако, не изменяет уровня значимости решений, которые они принимают. Они остаются все теми же продавцами, операторами или руководителями отделов. Многие компании создают Доски почета, на которых вывешиваются фотографии «Лучшего работника месяца» или «Лучшего работника года».

В Америке нет ордена «Героя капиталистического труда», но титулы и звания, также как и в Советской России, должны примирить работников с низкой оплатой труда и скрыть истинное распределение влияния и власти. Истинные герои не они, а менеджмент корпорации, который получает в десятки или в сотни раз больше среднего работника, а работает часто меньше и менее продуктивно, чем средний работник.

Менеджмент увеличивает свою зарплату в независимости от выигрыша или проигрыша компании, а за неумелое руководство компанией расплачивается рабочий, а не менеджмент: «мы все должны нести жертвы», зарплата работников уменьшается при проигрыше компании и не поднимается в случае ее успеха.

Ральф Найдер, политический активист: «Наша система – это система корпоративного социализма, в которой часть заработков миллионов в виде налогов идут на укрепление мощи корпораций, а все просчеты, неудачи несостоятельного менеджмента и откровенный грабеж работника и потребителя оплачивает все общество».

Экономист с мировым именем **Джон Кеннет Гэлбрейт**: «...экономика США сегодня выглядит как социализм для крупных фирм и как свободное предпринимательство для мелких».

Антитрестовские законы и перераспределение доходов широко развернулись в период **Франклина Делано Рузвельта** и были продолжены **Джоном Кеннеди** и **Линдоном Джонсоном**, что дало мелким и средним бизнесам возможность участвовать в конкурентной борьбе.

В 50-70-е годы сформировался обеспеченный средний класс, он смог добиться расширенных прав на рынке труда, так как большой бизнес в то время был ограничен в своих маневрах антимонопольными законами. В атмосфере государственного и общественного контроля над действиями корпораций материальное процветание стало достоянием большинства населения.

Казалось, что рост корпораций, неконтролируемый государством, приведет к всеобщему благополучию, что свободный от ограничений рынок обогатит всех. В 1980-е годы администрация **Рональда Рейгана**, отражая общественное настроение, сняла многочисленные ограничения с деятельности большого бизнеса. Доходы значительной части среднего класса начали расти вместе с ростом доходов корпораций, появилась уверенность в том, что уже

нет необходимости в общественном и государственном контроле над равномерным распределением экономических возможностей.

К началу 90-х годов разрыв между доходами деловой и профессиональной элиты и основной массы работников стал настолько ощутим, что это стало угрожать социальной стабильности американского общества. Надежды среднего класса на то, что они также войдут в число победителей, не оправдались. На верхушку пирамиды смогли подняться лишь немногие.

«Средний класс не стал беднее за последние несколько лет, но он не стал и богаче, а именно это ожидалось, как результат роста экономики», - писал в это время **Лестер Туров**, декан школы бизнеса Массачусетского института технологии.

Государство, перестав вмешиваться в процесс экономического развития и создавать условия для равных возможностей в конкурентной борьбе, открыло ворота для сильных и перестало защищать слабых, т.е. перестало выполнять свою главную функцию регулятора общественных отношений между экономическими интересами различных общественных групп.

В советской экономической системе «сильные» - «командиры производства», номенклатура, внешне также обладали огромной властью, но были достаточно уязвимы: случайные ошибки, неосторожность в аппаратной борьбе могли привести к резкому снижению статуса. Американская же экономическая номенклатура настолько уверена в своей неуязвимости, в том, что их власть сильнее власти государства, что им не приходит в голову скрывать этот очевидный факт.

Так, когда **Давиду Рокфеллеру**, наследнику огромной нефтяной империи, в 60-е годы предложили выставить свою кандидатуру на должность президента США, он ответил: «Для меня это было бы понижением статуса». Рокфеллер мог это сказать не опасаясь общественного мнения, так как в глазах большинства, бизнес, создающий богатства, важнее и значимее для общества, чем государство, эти богатства распределяющее.

Общественное мнение может осуждать государственную политику, но почти никогда не посягает на авторитет корпораций - они работодатели, от них зависит жизнь миллионов. А направление государственной политики определяется теми, кто ее финансирует. Несмотря на возникающие время от времени противоречия между государственным аппаратом, его чиновниками и интересами корпораций, они партнеры, хотя иногда и конфликтующие.

Государство лишь время от времени вмешивается в экономический процесс и, как правило, в пользу корпораций, доходы которых растут за счет уменьшения заработной платы, повышения производительности и интенсификации труда. Средний класс - наемные работники корпораций, создающие богатства для работодателей, своими руками строят систему, в которой «победитель получает все».

Клинтон в 1992 году во время предвыборной кампании, играя на чувстве опасности благополучию общества, в ситуации огромного разрыва доходов различных классов, говорил: «The rich get the gold mine and middle class gets the shaft». В русском переводе: «Богатые получают бублик, а средний класс

дырку от бублика». То, о чем говорил Клинтон, является фундаментальным, генетическим качеством капитализма, перераспределение богатства от бедных к богатым было и остается неизменным, вне зависимости от красивых фраз политической демагогии.

Социалисты говорят об обратном перераспределении – от богатых к бедным. Но при таком перераспределении не происходит никаких фундаментальных изменений, лишь периферийные, появляется еще одна группа богачей, те, кто стоит у распределительной кормушки. Система продолжает делать богатых богатыми, а бедные так и остаются бедными.

Система нейтрализует массовый протест тем, что предоставляет возможность наиболее агрессивным группам из низов и части образованного среднего класса, создавая впечатление, что успех доступен всем.

20% удачливых, а это 60 миллионов человек, добились успеха в ожесточенной борьбе за высокооплачиваемые работы или сумели занять те ниши в бизнесе, которые пока не захватили крупные корпорации. У них не только высокие доходы, они также широко представлены во всех средствах массовой информации, их голоса хорошо слышны. И они убеждают публику в том, что добились успеха своим трудом.

Экономист Лестер Туров понимает механизм успеха несколько иначе: «Успех не достается тем, кто тяжело и продуктивно работает, успеха добиваются только те, кто умеет манипулировать людьми и капиталом».

Гигантская разница в оплате труда, тем не менее, не вызывает в США общественных протестов, так как сложность сегодняшней экономики, в которой утрачены видимые связи между производством, продажами, зарплатами и доходами, позволяет скрыть простой закон физики – если у кого-то стало больше, значит, у кого-то стало меньше.

Как говорил еще в 19 веке Марк Твен: «Труд – один из процессов, в котором одни добывают богатство для других». Житейская мудрость начала 20 века, когда принципы распределения доходов были еще достаточно наглядны, гласила: «Кто такой миллионер? Это тот, кто присваивает себе заработанное миллионами».

Сила системы держится на неколебимом убеждении этих миллионов, воспитанных той же корпоративной системой, что в условиях конкуренции возможности есть у всех, а вмешательство в экономику государства и общественных организаций может только помешать ее естественному развитию.

Европейцы в течении последних 100 лет голосовали за социальные реформы, и, несмотря на две мировые войны, оказавшие катастрофический эффект на их экономику, сумели добиться уровня благополучия не меньшего, чем «американский стандарт жизни», и создать систему, в которой доходы распределяются более или менее равномерно.

В Европе общественное мнение не допускает возможности выплаты огромных сумм менеджерам, во много раз превышающим средний заработок. В Германии средняя оплата руководителя корпорации в 20 раз больше оплаты среднего работника, в Норвегии - в 3 раза, в США в 500 раз.

Президенты компаний, входящих в состав наиболее престижных, получают около \$5 миллионов в год. Руководители таких компаний, как **Coca-Cola**, **Occidental Petroleum** и **Intel**, зарабатывают по \$100 миллионов. **Роберт Гозьета**, глава фирмы Кока-Кола, получил \$400 миллионов. Компенсация за шесть лет работы **Филлипа Найта**, директора фирмы **Nike**, производящей спортивную обувь, составила \$4 миллиарда.

И компенсация работы менеджмента растет год от года. По сообщению журнала «**Форбс**», за 12 лет, с 1990 по 2002 год, оплата среднего менеджера корпорации выросла в 10 раз, доходы среднего класса на 20%, а доходы трети населения на 2%.

Дэвид Гордон, профессор Новой школы социальных исследований в Нью-Йорке: «Тщательно скрываемым секретом американской экономики является то, что 10% населения становятся богаче не за счет собственных способностей или удаче, а за счет 90% работников, чья зарплата понижается каждый год, и за счет этих 90% и растет заработок класса менеджеров.»

Но две трети американцев на вопрос, нужно ли позволять менеджерам корпораций получать сотни миллионов долларов в виде компенсаций за их титанический труд, в то время как 30 миллионов жителей страны живут ниже уровня бедности, ответили «да». Следовательно, речь может идти не о «тщательно скрываемом секрете», о котором говорит Дэвид Гордон, а о незыблемом убеждении масс, что победитель должен получить все.

Роберт Конквест, британский писатель и социолог, яростный борец с немецким фашизмом и советским коммунизмом: «При юридически равных правах, которые демократия предоставляет всем, возникает естественный перевес цепких, наглых и аморальных».

Но жертвы «цепких, наглых и аморальных» не склонны к морализаторству, когда это касается бизнеса. Надеясь в будущем войти в ряды победителей, они считают, что богатство достается тем, кто обладает талантом делать деньги и от личной удачи.

Среднего человека не интересуют принципы, на которых построено общество, он приучен видеть окружающий мир лишь через призму своего личного опыта, из которого нет выхода на обобщения, пускай обобщают социологи, его жизнь уникальна и обобщениям не поддается. Все, что происходит вне его личных интересов, его не волнует.

Кроме того, он верит, что огромный разрыв доходов - результат свободной конкуренции, но это результат политики самих корпораций, поддерживаемых государством. Средства массовой информации никогда не затрагивают эту скользкую тему. В громе информационного водопада, обрушивающегося на публику многие тонны пустяков, голоса тех, кто пытается об этом говорить, не слышны.

Но вот один из этих голосов: «Если ты не имеешь права на часть дохода, а получаешь фиксированную зарплату - ты ограблен. Если ты не имеешь права на участие в принятии решений, которые касаются тебя и тысяч твоих коллег - ты ограблен. И те, кто грабит тебя отлично знают, что они делают. Они знают, как много они получают от тебя, и как мало они тебе дают. Они

не только крадут твои деньги, они крадут твою жизнь». (Майкл Вентура)

До первой половины 20 века самые большие доходы приносило индустриальное производство, во второй половине века индустрия сервиса стала занимать все более прочные позиции, а в конце века самые большие доходы стала приносить индустрия финансов.

Задача индустрии - производство материальных продуктов, но главная цель бизнесмена - производство прибыли, поэтому создание денежного капитала для любого бизнеса важнее, нежели выпуск товаров. В конце 20 века индустрия финансов напрямую, минуя производственную фазу, производит желаемый продукт, деньги.

Производство - не цель, а инструмент для делания денег. Производство - это подсобный механизм в финансовой игре, где деньги делаются деньгами. Производство - лишь первоначальный и не самый важный этап в аккумуляции денежной массы. Большие деньги не делаются в сфере производства, они делаются там, где покупаются и продаются деньги, в сфере финансового капитала. При каждой финансовой транзакции: покупка-продажа производств, покупка и перепродажа биржевых акций, компаний, зданий, земли, сервиса, - денежный объем увеличивается.

Первая в истории биржа была открыта в Лондоне в конце 18 века и сразу же продемонстрировала свои возможности в сфере манипуляций с акциями, большинство которых не имели реального обеспечения. Эффект был настолько устрашающим, что правительство запретило компаниям выпускать акции. Запрет действовал 50 лет.

Акцизная биржа, не один раз в истории мировой экономики, приводила к гигантским катастрофам. Биржа построена на принципе спекуляции, покупок и перепродаж, она создает ажиотаж вокруг определенного круга акций, что неизбежно приводит к созданию огромного пузыря, который, время от времени лопается, и большинство вкладчиков теряют свои жизненные накопления.

Это азартная игра с высоким уровнем риска, но она необходима. Благодаря ей увеличиваются капиталовложения, без нее темп экономического развития резко замедлится.

Крах биржи в 2000 году был связан с акциями компаний высоких технологий, которые, в пике ажиотажа спекуляций, стоили в 50-100 раз дороже, чем реальная стоимость компаний. Крупнейшие компании современной технологии **Cisco, eBay, Palm.Inc., Sun Microsystems** в конце 90-х годов спонсировали все виды масс-медиа для рекламы огромных возможностей Интернета.

Начали появляться тысячи маленьких компаний, занимавшихся разработкой новых коммуникационных систем, обладавших минимальным исходным капиталом, часто не больше, чем стоимость рента за офис. Их акции, благодаря рекламному шквалу, раскупались мгновенно. Компании Dot.com росли как на дрожжах, а соотношение между реальной стоимостью компаний и их акциями было 1-50, 1-100, в некоторых случаях 1-1000.

Миллионы инвесторов вложили в новые технологии \$5 триллионов, и раздув-

шийся до гигантских размеров пузырь лопнул. Тысячи компаний Dot.com бесследно исчезли, миллионы владельцев акций потеряли жизненные накопления. Тем не менее, благодаря искусственно созданному ажиотажу, мыльные пузыри финансовой индустрии превратили индустрию электронных коммуникаций в мощный двигатель экономики.

Когда память о предшествующем крахе стерлась, масса вкладчиков вступила в новую игру на другом рынке, рынке недвижимости. Ажиотаж создал небывалый по размеру пузырь. Лопнув в октябре 2008 года, он привел в действие систему домино, начали лопаться все другие пузыри, созданные индустрией финансов.

Кризис 2008 года создали киты, на которых стоит вся американская финансовая система, всемирно известные компании **Federal Reserve Bank, Bank of America, AIG, Bear Sterns, Merrill Lynch, Lehman Brothers** и многие другие гиганты финансового, страхового и банковского сектора. Руководители, ведущие менеджеры этих корпораций, преднамеренно вели свои компании к банкротству, которое могло принести им более высокие личные дивиденды, чем умелое управление, в котором они были несостоятельны.

Старая поговорка «Легче ограбить банк, которым ты владеешь, используя свою бухгалтерию, чем ограбить его с пистолетом в руках», раньше казалась преувеличением, шуткой с известной долей правды. В свете того, что происходит сегодня, это достоверный факт.

В 2007 году 25 ведущих топ-менеджеров ведущих корпораций заработали каждый по миллиарду, но и после падения биржи они получили по полмиллиарда. Как бы не раскладывались карты в этой игре, даже в случае проигрыша они не остаются в накладе.

Можно было бы возложить всю вину на них, лидеров индустрии, но они делают то, что им выгодно только потому, что само общество, которое они используют в своих целях, добровольно садиться вместе с ними за карточный стол, зная, что имеет дело с шулерами.

60 миллионов азартно играют в финансовом казино. Владельцы акций - это большей частью работники различных предприятий, и они выступают в двух противоречащих друг другу ролях. В первой своей роли, роли работника, они заинтересованы в улучшении условий труда, снижении рабочего темпа, повышении оплаты и иммунитета от необоснованных увольнений. В другой, как держатели акций, они заинтересованы в массовых увольнениях и ужесточении условий труда - стоимость акций увеличивается пропорционально уменьшению уровня зарплаток и увеличению эффективности труда.

Пропаганда говорит, что каждый держатель акций, вне зависимости от количества акций, которыми он владеет, участвует в игре на равных с крупными вкладчиками, т.е., становится финансистом. Но держатели небольшого количества акций не принимают участия в основных решениях. Это не они разрабатывают стратегию и тактику, они пешки в игре, правила которой им неизвестны. В шахматах пешки обладают значительной силой, в финансовой игре миллионы пешек не имеют никакой силы. Финансовый менеджмент меняет правила по своему усмотрению, и они всегда в его пользу.

Финансовая элита - хозяин огромного игорного дома, в котором для миллионов «финансистов», акционеров, призывно звучат 25-и центовые монеты в игральном автомате, а владельцы казино получают миллиарды. Тем не менее, надежда обыграть систему не оставляет азартных игроков, и их, также как и хозяев казино, не волнуют проблемы роста экономики.

Финансовая игра не создает ничего, кроме увеличения цифр в бумажных отчетах, недаром ее участников называют «paper entrepreneurs», бумажные предприниматели. Продукт их манипуляций лишь увеличивающаяся денежная масса, но ничего не производится.

Финансовая система сегодня не представляет реальную экономику. Если национальный продукт США составляет \$14 триллионов, то стоимость акций около \$200 триллионов, т.е. почти в 15 раз больше. Это постоянное движение к пропасти, к краю которой она подошла в 2008 году, сделав более наглядным то, что было очевидно и раньше. Свободный рынок, предоставленный сам себе, без общественного и государственного контроля, неизбежно приведет к глобальному краху.

Но катастрофу можно отодвинуть на несколько десятилетий, если вовлечь в «финансовую пирамиду» все страны мира. Для этого необходимо создать глобальный рынок, который решит проблемы на определенное время. Не исчерпаны ресурсы и в самих Штатах. Рынок финансов может быть расширен за счет вовлечения в игру все население страны.

У 5% населения есть возможности делать большие ставки, но снять крупный банк они могут лишь вовлекая в игру массы, чьи жизненные накопления попадут в руки победителей, денежной элиты.

Финансовая система необходима, увеличивая инвестиции, капиталовложения в новые технологии, в расширение производственной базы. Она обеспечивает интенсивное развитие экономики. Но на определенном этапе спекуляции приносят больше доходов, нежели инвестиции в производство, и тогда, далеко оторвавшись от земли, раздувшийся воздушный шар под огромным давлением лопается, под его обломками начинает рушиться и вся реальная экономика в целом.

Это происходило много раз, но каждый раз воспринималось как результат отклонения от правил игры немногочисленными авантюристами. Но это не отклонение, это фундаментальное правило игры. Бизнес - игра с большим уровнем риска, и чем больше ставки, тем опаснее игра.

В последние десятилетия появилась новая тенденция в отношении к деловым операциям – они должны быть открыты, прозрачны. Но бизнес, защищая свои интересы, не может держать свои карты открытыми, существует тайна бизнеса, банковская тайна, она защищена законом.

Швейцария в течении столетий была банковским сейфом Европы и смогла им стать, так как более жестко, чем другие, охраняла тайны вкладов. Швейцарские банки скрывали от нескромных взглядов не только капиталы, созданные легальным бизнесом, где они прятались от налогообложения в своей стране, но и те, что были добыты несправедливым путем. Еврейское золото, снятое с трупов в фашистских лагерях смерти, богатство диктаторов, огра-

бивших свои народы, а сегодня 80% всех доходов мирового наркобизнеса.

Еще со времен Кальвина, превратившего столицу Швейцарии Женеву в центр протестантизма в Европе, религиозные мораль и этика перестали распространяться на деловые операции, соблюдалась лишь деловая этика, соблюдение формального договора, что и сделало Женеву финансовым центром европейского континента.

Сама природа бизнеса вынуждает участников финансового процесса игнорировать те нормы морали, которых они придерживаются в своей частной жизни. А широкое распространение афер, финансовых пирамид или пузырей - неизбежное следствие системы, так как в них принцип «вложить меньше, получить больше» реализуется с самым высоким коэффициентом прибыли.

Раньше финансовые аферы проходили на локальном уровне, реальная экономика каждой страны так или иначе выходила из кризиса. Сегодня это происходит в глобальном масштабе, и то, что системе, построенной на кредите (credit в переводе означает доверие), нельзя доверять, становится все более очевидным.

Но это было понятно в самом начале возникновения финансовой индустрии. Карл Маркс писал в 1867 году: «Владельцы финансового капитала будут стимулировать рабочий класс покупать все больше и больше дорогих товаров, домов и техники, они вынудят их брать все более дорогие кредиты, до тех пор, пока кредиты станут не выплачиваемыми. Не выплачиваемые кредиты приведут к банкротству банков, которые будут национализированы государством...».

Маркс не был первым, задолго до Маркса, в 20-е годы 19 века **Томас Джефферсон**, третий президент США, автор Декларации независимости, писал: «Если американский народ когда-нибудь позволит частным банкирам контролировать денежный оборот в стране, банки и корпорации, которые расплодятся вокруг них, лишат народ собственности в такой мере, что дети окажутся бездомными на земле, завоеванной их предками».

Через 40 лет после Джефферсона президент **Абрахам Линкольн** сказал в одном из своих выступлений: «В недалеком будущем наступит перелом, который крайне беспокоит меня и заставляет трепетать за судьбу моей страны. Приход к власти корпораций неизбежно повлечет за собой эру продажности и разложения в государственном аппарате страны. Капитал утвердит свое владычество над обществом, играя на самых темных инстинктах масс, и, вскоре, все богатства страны окажутся в руках немногих, и тогда конец республике».

Одним из этих немногих был железнодорожный магнат **Корнелиус Вандербильт**, и он, как бы отвечая на реплику Линкольна, определил реальные цели корпораций: «Когда мы что-то делаем, то только потому, что это нам выгодно, нам тысячу раз наплевать на публику».

Правда, времена изменились, сегодняшние лидеры корпораций не так откровенны, как Вандербильт. Они - выпускники престижных колледжей страны, а Вандербильт практически был безграмотен, закончил лишь двухгодичную церковную школу, и, в силу прямолинейности характера, высказывал

то, на что сегодня, в эпоху политкорректности, уже мало кто решается.

Но вот один из тех, кто обладает достаточным гражданским мужеством и чувством ответственности перед обществом. **Роберт Монкс**, один из наиболее влиятельных людей в мире большого бизнеса, руководивший многими крупнейшими корпорациями страны: «Корпорации - гигантские монстры, хотя они объявляют о своих целях как служение обществу, они его разрушают, так как служат только себе».

Но общество старается этого не знать, так как в процессе игры обогащаются не только банкометы, но и наиболее удачливая часть мелких игроков, а неудачники тешат себя надеждой, что когда-нибудь и им выпадет большой выигрыш.

«Богатство - это справедливость, богатство - это свобода, богатство - это власть», - заявлял **Маркус Гарви**, американский политический деятель начала 20 века, и сегодня в обществе, построенном на экономике и ради экономики, это мнение разделяют массы, активно участвующие в гонке за богатством и вспоминающие о морали лишь когда оказываются в проигрыше.

Как писала **Жорж Санд** более ста лет назад: «Европейский романист пове-сил бы скорбную лиру меж прибрежных ив, дабы излить проклятия на пороки, аморализм цивилизации. Американец же не может клеймить позором зло, из которого произошли сила, богатство и независимость его народа».